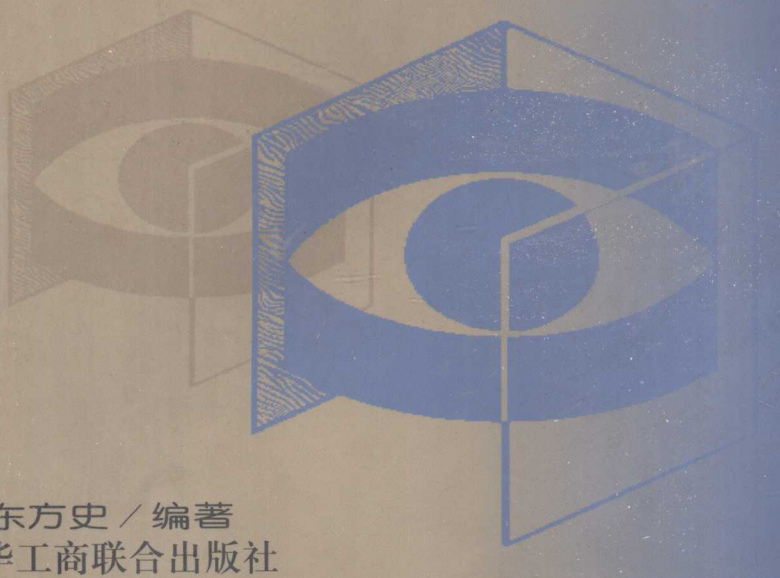


用目光语读出别人内心的“密码”
通过行为的代码展放生命的能量

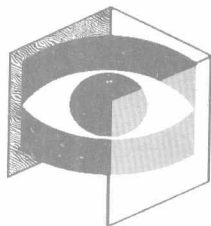
暗示学

暗示有着不可抗拒和不可思议的巨大力量



东方史 / 编著
中华工商联合出版社

暗示学



暗示有着不可抗拒和不可思议的巨大力量

东方史 / 编著
中华工商联合出版社

责任编辑:王 静

封面设计:李法明

图书在版编目(CIP)数据

暗示学/东方史编著. -北京:中华工商联合出版社,
99 .2

ISBN 7-80100-489-2

I. 暗… II. 东… III. 暗示 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 38263 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

北京市朝阳区印刷厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张 14.75 320 千字

1999 年 2 月第 1 版 1999 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—8000 册

ISBN7-80100-489-2/Z·82

定 价:22.80 元

前 言

你是否注意过这样的细节：人类，作为地球上最高级的动物，却也是地球上最懦弱的动物。在我们的周围，人们往往不敢讲真话，不敢想，不敢说，更不敢做心中所想的事。

你是否注意过这样的细节：人类是地球上最聪明的动物，却同时也是地球上最愚蠢的动物。在我们的周围，人们总想掩饰自己的真实想法和真正目的，却不知道，自己的一言一行、一举一动、一颦一笑，总之，一抬手一投足，无不在泄露着我们心中的“秘密”。

你是否注意过这样的细节：在我们的周围，人们都在不经意地泄露着自己的秘密，而我们却总是看不到。我们有最明亮的眼睛，却看不见世上最明显的迹象。

你是否注意过这样的细节：人们的衣着打扮、生活习惯以及他们所表现出来的行为举止，都在不同程度上受到其性格的影响。同时，他们在日常生活中所使用的物品，也能使其内心世界向外部世界一一呈现出某种形象。

你是否注意过这样的细节：我们常常在突然的情况下，莫名其妙地具有了某种“神奇”的功能，又往往在突然的情况下，莫名其妙地发现自己又成为一个普通人。

其实,人们的心中有很大部分是自己无法意识到的,就如同一盏灯,即使是最亮的灯,也有照不到的角落一样,人们的内心也有一块光线照射不到的“黑暗地方”。如果不能探索到这块黑暗的地方,那就无法真正了解人们的心理。

这个角落,就在我们的潜意识中,它可以通过种种形式表现出来,指示自己,昭示别人,使我们成为“白痴”,使我们成为“超人”,而我们却常常不能自知。这种种形式,被专家们称之为“暗示”。

人类本来是赤裸裸地来到这个世界的,但是,人们都为了隐藏自己的本来面目,所以才要穿衣服。可是,人们根本不曾料到,为了要穿上自己喜爱的衣服,包括颜色、质料和情调的配合,反而把自己的个性和想法毫无掩饰地显露出来。也使自己的心理状态坦露无遗。

所以,要进一步有意识地了解一个人,如果只了解对方天生的气质和背景,那是远远不够的,还必须对他进行全方位入微的观察,才能洞悉对方深层的心理变化。要进一步发展自己,就必须妙用“暗示”,发掘自己的潜能。

那么,我们该怎样去了解这块“黑暗地方”,了解“暗示”呢?我们又该怎样去运用“暗示”,使这神奇的精灵为我所用,帮助我们实现心中所想呢?

其实很简单,我们只需通过对人们日常生活中的一些细节,进行有系统的观察,察之于细微之处,就不难发现内心那块光线照射不到的地方。

只要我们努力去探索,抓住自己心中的每一个念头,引导它,你会发现,原来你已经在“暗示”了。

本书所阐述的,正是关于“暗示”的一些知识。它用深入浅

出的语言,通过对暗示的种种表现形式及其应用的剖析,向我们展示了一个新奇的世界。

本书的作者:田兵、田丽静、黄东辉是从事应用社会学研究的青年学者,对暗示心理学有着深刻而独到的理解。这本书为您奉上的,正是他们的心血。

相信对每位读者来说,本书都会成为您手不释卷的珍藏。

周龙彪

一九九九年一月

目 录

前 言	(1)
第一章 精灵	(1)
暗示是什么？	
暗示有什么作用？	
好像是知道，却又说不出个所以然来。	
每个人脑子里都会有一个疑问。	
暗示，就像一个精灵，横跨东西，穿越时空，游荡在地球上，游荡在每一个人迹所至的角落。	
它在我们每一个人的内心深处，又好像在遥远的天际，向我们微笑，向我们做鬼脸，向我们发出一道道神奇的指令。	
有时，它帮助我们成功。	
有时，它又成为我们最大的障碍……	
一 另一个声音	(3)
1. 诞生	
2. 变脸	

二 无所不在 (12)

1. 生活的影子
2. 跳楼大甩卖
3. “意”到病除

三 培养天才 (40)

1. 孩子是一张白纸
2. 孩子心目中的父母
3. 上帝之手

第二章 塑造自我 (63)

每个人都想拥有成功的人生。

每个人都想脱离平庸。

每个人都想发现另外一个自我,一个更强大、更聪慧、更富有创造性的自我。

庸人,谁都不想做。

“超人”,可以吗?

可以,完全可以。

每个人都能够拥有“超人”的能量。

每个人都能发现自己身上的宝藏。

只要你巧用暗示。

只要你善于塑造自我……

一 姿态改变人生 (65)

1. 塑造最佳的自我形象
2. 乔依娜的“秘方”
3. 欲望

二 梦想成真 (74)

1. 心中的“小顽童”

2. 黄金人生的秘诀	
3. 成功并不神秘	
三 另一个你	(108)
1. 了解自己	
2. 跳出来看自己	
3. 人如其思	
4. 妙镜与妙心	
四 情绪	(122)
1. 情绪只是一个结果	
2. 情绪与暗示	
3. 情绪角色的转换	
五 欢乐人生	(141)
1. 语言的酵母	
2. 应付一切	
3. 柳暗花明又一村	
4. 妙语连珠	
第三章 自我的延伸——“体语”	(155)

你想更好地了解自己吗？

你想更好地控制自己，不让人轻易察觉你的心理吗？

你想知道除了一个“本我”之外，你的言谈举止，你的一颦一笑是如何展示另一个你的吗？

也许，你并没有意识到，我们每一个人的身体，都在不自觉地“出卖”着我们。

也许，你并没有意识到，我们每一个人的身体，也都可以欺骗别人。

当然，前提是——你要善用“体语”。

一 “体语”的功能.....	(157)
1. 开启“黑箱”的一把钥匙	
2. 无言的沟通	
3. 且看“体语”一日游	
二 “体语”大本营.....	(180)
1. 身势语——一般倾向的“指示器”	
2. 手的包容量	
3. 脸部表情——一种“世界语”	
4. 目光语——“心灵的窗户”	
5. 空间也会说话	
6. 手上见分晓	
三 “体语”的辨伪.....	(243)
1. “人格面具”与“体语”的文饰性	
2. “交际货币”识真伪	
3. 撒谎者的表情特征	
4. 撒谎者的手势特征	
5. 谨防“直观盲目症”	
四 “体语”的“文化烙印”.....	(259)
1. “尿布上就留下民族的痕迹”	
2. 身势语的“文化烙印”	
3. 手势语的“文化烙印”	
4. 目光语的“文化烙印”	
5. 个体空间的“文化烙印”	
6. 男女有别	
第四章 知己更要知彼	(277)

《孙子兵法》上讲：“知己知彼，方能百战不殆。”

人生如舞台。

人生更如战场。

处世也好，为人也罢，我们都要在这个舞台上，在这个战场上，拼搏！

更何况我们还渴望成功，渴望登上生活、事业的顶峰。

所以，我们要获胜。

所以，我们要知己。

所以，我们更要知彼。

我们不能失败！

因为，我们只能成功！

一 从服饰透视性格..... (279)

1. “第二皮肤”的信息

2. 头顶的“秘密”

3. “小东西”的语言

二 从生活习惯看性格..... (330)

1. 洁身自好

2. 人情练达即文章

3. “点点滴滴”见性情

4. 饮食男女

5. 影视文化

三 从常用物品看性格..... (361)

1. 修身与齐家

2. 千里因缘“一线牵”

3. “包”容万物

4. 一场风雨吐真心

第五章 丘比特之箭 (397)

有一首小诗：

“我知道，

一个人走来走去的滋味！

我知道，

一个人的影子也会流泪！

我知道，

在我的内心深处，

正期待着一次

醉人的约会……”

多么孤独，多么忧伤！

的确，每一个人都在寻找着自己的另一半，都渴望着拥有一位“亲密爱人”。

可是，丘比特之箭并非百发百中。

甚至，有的人直到如今仍然是“引弓待发”。

这可能是你确实还未遇到意中人。

这更可能是你还不懂得如何发出这幸福的一箭。

记住：巧用“暗示”。

一 隐藏的爱神 (399)

1. 秋波要“暗送”

2. 美妙的体语

3. 曲径通幽

4. 心灵像花朵

二 识穿女人心 (416)

1. 女人是本书

2. 凰求凤

3. 男人手册

三 看透男人..... (427)

1. 充满欲望的男人

2. 男人嘴脸

3. 找个绅士作丈夫

4. 洞悉男人的事业心

第一章

精 灵

暗示是什么？

暗示有什么作用？

好像是知道，却又说不出个所以然来。

每个人脑子里都会有一个疑问。

暗示，就像一个精灵，横跨东西，穿越时空，游荡在地球上，游荡在每一个人迹所至的角落。

它在我们每一个人的内心深处，又好像在遥远的天际，向我们微笑，向我们做鬼脸，向我们发出一道道神奇的指令。

有时，它帮助我们成功。

有时，它又成为我们最大的障碍……

一 另一个声音

所谓暗示 (Suggestion)，是指人体通过生命、行为、智慧的代码——言语、体语、手势语、情境等含蓄的、间接的方式，来施放主体能量，对别人的心理和行为产生影响的过程。

暗示的结果使人的心境、兴趣、情绪、爱好、心愿等方面发生变化，从而又使人的某些生理功能、健康状况、工作能力发生变化。

暗示是潜意识的一种。它像发自天际的绝响，一个超出人们自身控制能力之外的声音，指导着人们的心理、行为。

这个声音常常为人们所忽略——由于习惯的势力，人们往往只服从于有可靠依据的意识层面的大脑的指示，而忽视了这发自遥远天际的心灵之音。

而这声音又常常是非常重要的。

1. 诞生

暗示往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见和信念。

在心理学中，暗示现象的研究最早见诸医学的临床实践，如用暗示催眠治疗某些疾病或用以加强治疗效果。

暗示更广泛地被应用于广告、宣传及宗教等方面。

社会心理学主要研究社会环境（群体或他人）对人的影响，称为社会暗示。它是通过人际交往实现的。暗示者可以是群体，也可以是个人，可采用言语，也可用手势、表情或其他

物理环境等方式进行。它可使人立刻作出相应的反应，也可能是一个缓慢的潜移默化的社会影响过程。

2. 变脸

我国川剧界的优秀艺术家们都有一手绝活儿——变脸，也就是演员在舞台上，在观众无数双眼睛的注视下，神不知鬼不觉地在瞬间改变脸上的面具。当这手绝活儿的秘密被揭示以前，人们对此大惑不解，也因而兴趣倍增。

其实，暗示也有类似之处，那就是能在人们不知不觉中产生并进行转化。因此，我们也可以称之为“变脸”。

与川剧中的“变脸”一样，暗示的种种表现方式也是本世纪后半叶才真正为人们所了解的。

现在人们知道：暗示的方法多种多样，无奇不有，但是主要的有以下几种：

(1) 单刀直入式

它不是以绕圈子或相反的说法暗示，而是以单刀直入方法暗示。

例如止痒药的广告，往往以“痒痒的”这句话作为暗示，这是对病患的症状以单刀直入式暗示法表现出来，这种单刀直入式暗示词语采取命令式的比较多。把商品以富有魅力的方法表现出来，在说服后再使用命令暗示，才算是有效的。

使用其他形式，“请移驾至就近某某银行”、“请剪下上面的图片贴在明信片上投寄”、“中秋节请以某某商品赠送亲友”等都是单刀直入式暗示法。如果连贯使用广告，则被暗示者容易接受。

例如：